

# Da Massificação (do Quantitativo) à Precisão (ao Qualitativo): A Relação entre a Economia e a Estratégia no Século XX

*António Paulo David da Silva Duarte*

*Licenciado em História*

*Mestre em Estratégia*

*Colaborador da revista Nação e Defesa e da Revista Militar*

## INTRODUÇÃO: A IMAGEM DO PODER ECONÓMICO

Não poucos autores têm apontado a importância da capacidade económica como vector ou um dos principais vectores do poder estratégico<sup>1</sup>, influência que se tem vindo a acentuar desde o século XVI. Ao longo da História esta influência, nem sempre aconteceu da mesma forma, mas parece não haver dúvidas que nos principais conflitos do século XX, as Guerras mundiais e a Guerra Fria, as capacidades económicas dos beligerantes foram fundamentais para o desfecho final.

A prolongada relação entre a Economia e a Estratégia tem mudado ao longo do tempo, visto as transformações nas estruturas económicas terem influenciado a Estratégia, e as próprias evoluções nas estruturas político-estratégicas influenciarem em determinados momentos os caminhos da Economia. Assim, pode-se dizer que houve capacidades económicas mais importantes que outras no aumento do poder estratégico. Não se pretende fazer aqui a História dessa relação<sup>2</sup>, mas numa época de profundas transformações ao nível económico, analisar as mutações acontecidas nessa relação durante o século XX de modo a melhor se entender as continuidades e as rupturas na relação da economia com a estratégia. Este é em essência o objectivo deste pequeno artigo.

### 1) AS ECONOMIAS<sup>3</sup> DO PODER ESTRATÉGICO

#### 1.1) *Poder Industrial e Poder do Conhecimento*

Parece suceder hoje em dia uma revolução nas estruturas e organizações económicas, mas com potencial para abarcar e integrar todas as dimen-

---

1 Sobre as dinâmicas da relação entre a Economia e a Estratégia veja-se por exemplo, Cf. Henri Montcel, "La Défense, Agent de L'Economie", *Défense Nationale*, Paris, Jan. 1981, pp. 7-18. *Idem*, "L'Economie, Agent de la Défense", *Défense Nationale*, Fev. 1981, pp. 33-49.

2 Contudo, pode-se sintetizar a relação entre a Estratégia e a Economia como tendo três fases ao longo da História Moderna e Contemporânea, a primeira, entre os séculos XVI e XVIII, onde dominou o aspecto financeiro, a segunda nos séculos XIX e XX onde predominou a massificação industrial, e a terceira, em curso, onde predomina a dimensão tecnológica. O texto trata das duas últimas.

3 Os economistas costumam afirmar que a economia lida com problemas de escassez, e por isso, toda a problemática da economia é qual a escolha a fazer tendo em conta a escassez. Cf. James Schlensinger, "The Perspective of Economics", in Hugh Conway, Dir., *Defense economic Issues*, Washington, National defense University, 1990, pp. 3-4. Neste sentido, uma percepção das mutações económicas é indispensável para uma escolha correcta.

sões das sociedades humanas. Esta revolução parece igualmente questionar alguns dos pressupostos sobre os quais assentava o pensamento económico clássico. Manuel Godinho e J. Caraça referem o aparecimento nos conceitos da Ciência Económica de uma dimensão imaterial, consubstanciada no conhecimento e na informação, indispensáveis à inovação tecnológica. Essas transformações têm por seu turno influência nas modificações da sociedade, na política e na própria forma de transmissão dos conhecimentos<sup>4</sup>. Como é provável, elas influenciarão igualmente a Estratégia e a forma de fazer a guerra.

A melhor forma de nos apercebermos das mutações que se desenvolvem hoje em dia e de como elas influenciam e influenciarão a relação entre a Economia e a Estratégia será pela comparação entre o que sucedia no passado (e que hoje ainda influencia de certo modo o pensamento estratégico) e o que poderá suceder no futuro.

#### 1.1.1) *Da Massificação*

O Pensamento que relaciona a Economia e a Estratégia é ainda hoje bastante influenciado pelos grandes conflitos Mundiais do século XX, que acentuaram de forma muito evidente a importância da base produtiva industrial dos Estados. Gerd Hardach afirma que foi só com a Primeira Guerra Mundial que os Estados Maiores se aperceberam que a Economia de Guerra era antes de mais uma questão de recursos reais, trabalho, matérias primas e capacidade produtiva, muito para lá do tradicional problema financeiro<sup>5</sup>. A partir de 1914, todo o racional económico-estratégico tem-se centrado precisamente à volta dos problemas dos recursos energéticos, das matérias primas e da capacidade produtiva industrial.

Esta preocupação reflecte na Estratégia as consequências, até 1914 não totalmente apercebidas, da Revolução Industrial. Pela primeira vez

---

4 Cf. J. M. Caraça e Manuel Mira Godinho, "Inovação Tecnológica no Contexto das Economias de Desenvolvimento Intermédio", *Análise Social*, Vol. XXIV(103-104), n.º 4-5, pp. 929-930. De facto até aos anos 60, a inovação tecno-económica não era considerada como um elemento importante para o sucesso económico. A partir dos anos 60 e 70, começou a denotar-se um maior interesse e uma teorização sobre o papel da inovação e do aprimoramento tecno-económico no sucesso da empresa. Por fim, as teorias dos anos 80 incorporaram definitivamente a inovação tecno-económica como elemento central do sucesso económico. Cf. João Caraça, *Do Saber ao Fazer: Porquê Organizar a Ciência*, Lisboa, Gradiva, 1993, pp. 78-82.

5 Cf. Gerd Hardach, *The First World War*, (S/L), Penguin Books, 1987, p. 53.

Estados industrializados enfrentam-se num conflito prolongado (se excluirmos a Guerra de Secessão Americana, que, por ter ocorrido noutro continente, teve repercussões pequenas na Europa, de facto, o centro do poder Mundial, quer em 1861, quer em 1914). Por isso, até então não se dera muita importância à capacidade produtiva industrial dos Estados como crucial para o poder estratégico e para a guerra. O mesmo não se pode dizer das inovações tecnológicas produzidas por esse poder. A maioria das grandes potências e dos seus Estados Maiores estavam particularmente atentos às diversas inovações que a indústria produzia, e procuravam logo aplicá-las às actividades militares (tendo até notável percepção dos tremendos custos humanos das batalhas, e por isso, também a ideia da impossibilidade de guerras prolongadas), mas não conseguiram de todo, ter plena consciência dos seus efeitos globais. A guerra vai demonstrar toda a influência que o desenvolvimento industrial e as estruturas económicas podiam ter e tinham na própria forma de a praticar, e implicaram todo um novo racional estratégico<sup>5a</sup>. Para melhor compreendermos como 1914 influenciou o conhecimento estratégico, será melhor primeiro caracterizarmos as grandes estruturas económicas industriais.

A industrialização transformou radicalmente as sociedades humanas que por ela passaram. Esta transformação só se sente no entanto, de forma acentuada no fim do século passado e início deste século. Em termos puramente económicos a maior ou menor capacidade produtiva de um Estado dependia das vastas disponibilidades de matérias primas e recursos energéticos, de uma vasta mão de obra que pudesse ser empregue nas fábricas (o que exigia uma agricultura avançada), e de um mercado suficientemente grande que garantisse vastas economias de escala, o que significava, regra geral, Estados de dimensões relativamente grandes. Repare-se que os três grandes poderes industriais do primeiros cinquenta anos do século XX, dispunham precisamente destas três grandes vantagens (se exceptuarmos no caso da Alemanha a dimensão espacial). A estes vectores de base juntaram-se

---

5a Sobre o pensamento militar e estratégico anterior à Grande Guerra, veja-se por exemplo, Cf. Michael Howard, "Men against Fire: The Doctrine of the Offensive in 1914", in Peter Paret, Ed., *Makers of Modern Strategy - from Machiavelli to the Nuclear Age*, Oxford, Clarendon Press, 1994, pp. 510-526.

outros indispensáveis para a total potencialização dos primeiros. A simplicidade e a “standardização” da produção indispensáveis à massificação desta garantindo as necessárias economias de escala, assim como a hiper-especialização e homogeneização das tarefas e actividades humanas, em que cada indivíduo fazia uma única e simples tarefa. Toda a essência do processo consumou-se na invenção da linha de montagem por Henry Ford na segunda década do século. Curiosamente, o capital financeiro foi menos importante para a revolução industrial que os outros dois factores, mão-de-obra e matérias primas<sup>5b</sup>.

Todos estes factores se interligavam (e evidentemente muitos outros, mas que não nos parecem muito importantes para esta explicação que tem um carácter generalista). A disponibilidade de matérias primas e energéticas a baixos preços, portanto fáceis de adquirir, transportar e conservar em grandes quantidades permitia um uso intensivo, permanente, garantindo uma produção continuada nas fábricas de todo o tipo de bens, igualmente a baixos preços, para assegurar através da massificação da produção, as necessárias economias de escala, reforçadas acentuadamente pela especialização de tarefas ao “milímetro” e pelas linhas de montagem. A “standardização” era indispensável, na medida em que era difícil mudar o processo de montagem e fabricação dos produtos, o que por outro lado, facilitava a massificação dos produtos fabricados. Para isso, era útil que não fossem muito complicados, mas tivessem linhas simples e fossem robustos. O Ford T é um exemplo da simplicidade de linhas e de robusticidade visando facilitar a produção.

Isto trazia consigo duas consequências, o gigantismo industrial, imposto pela massificação da produção e das economias de escala e a primacialidade do quantitativo sobre o qualitativo. Isto não quer dizer que a qualidade dos produtos não fosse importante, mas que esta não podia impedir a produção em larga escala, e que portanto a importância de se produzir massivamente qualquer produto impunha entraves a outro, se por mero acaso este último exigisse uma menor produção. De qualquer modo, o facto de a evolução tecnológica ser relativamente lenta (se comparada com o ritmo actual), e de o disnível entre tecnologias ser pequeno,

---

<sup>5b</sup> Sobre esta temática, veja-se por exemplo, Robert B. Reich, *O Trabalho das Nações*, Lisboa, Quetzal, 1993, pp. 27-87.

facilitava o acentuar das vantagens quantitativas e do peso do gigantismo industrial<sup>6</sup>.

Evidentemente, a estrutura económica influenciava a sociedade, e determinadas características da sociedade advinham da organização industrial. A homogeneização nacional tal como a “standardização”, o gigantismo burocrático, a massificação da arte, do ensino, etc. O que é importante, é que a própria forma de fazer a guerra e a Estratégia foram influenciadas pela sociedade e pela economia industrial.

Antes de mais, a capacidade produtiva industrial tornou-se fulcral. A capacidade de sustentar conflitos prolongados dependia da existência de uma grande base industrial, da capacidade de a renovar e de aumentar mais ou menos rapidamente os recursos em potência existentes, e da possibilidade de manter abastecida em recursos energéticos, matérias primas e mão-de-obra as indústrias fulcrais para o conflito. A enorme quantidade de recursos postos à disposição das Forças Armadas pela sociedade industrial (produção massiva de meios) implicava por seu turno o prolongamento do conflito, visto não só demorar tempo a potencializar toda a capacidade industrial em produtos para a guerra, como demorava tempo a desgastar qualquer dos beligerantes ao ponto de um deles ser forçado à capitulação. Os conflitos da sociedade industrial caracterizavam-se por um fenómeno que decorria dela própria, isto é, do facto do prolongamento do conflito ser fundamentalmente intensivo, muito mais do que extensivo (ou seja, massificado, intensificado, tal como intensa era a vivência nas sociedades industriais). Em termos de duração, a maioria dos conflitos modernos não são muito maiores que outros do passado, mas enquanto estes eram entrecortados com momentos de pausa, os novos exigiam uma pressão permanente, continuamente, sem pausa, forçando cada lado a lançar as suas reservas até que um fique sem elas, ou seja a hipersuficiência de Charnay, em que aquele que triunfa é o que ainda tem uma reserva quando o adversário já nada tem<sup>7</sup>.

---

6 Cf. Thomas J. Welch, “Technology Change and Security”, in *Washington Quarterly*, Vol.13, 1990, p. 111; M. L. Weidenbaum, *The Economics of Peace Time Defense*, 2<sup>ed.</sup>, New York, Preager, 1975, pp. 133-134. Gigantismo que se reflectia geopoliticamente na ideia comumente aceite pelos grandes teóricos da geopolítica dos inícios do século XX de que a tendência natural dos poderes espaciais era para o seu alargamento e para a sua sobredimensão. Cf. Philippe Moreau Defarges, *Introduction à la Géopolitique*, (s/l), Éditions du Seuil, 1994, pp. 39-101, e Cf. Pascal Lorot, *Histoire de la Géopolitique*, Paris, Economica, 1995, pp. 19-44.

7 Cf. Paul Kennedy, *Ascensão e Queda das Grandes Potências*, Mem Martins, Europa-América, 1. Vol., 1988, pp. 303-304; J. P. Charnay, *Metastratégie*, Paris, Economica, 1990, pp. 181-182.

Por seu turno, esta acumulação contribuiu e definiu também o paradigma da administrabilidade das Forças Armadas. Já não basta a um Comandante-em-Chefe ser um bom operacional da guerra, mas também tem de ser um “gestor”, que compreenda e faça interactuar os aspectos da Estratégia Operacional (aquela que durante milénios foi praticamente a única existente) com a Estratégia genética e Estrutural, porque uma força só actua se tiver atrás de si uma logística colossal, com o consequente fenómeno de cerca de 50% dos elementos das Forças Armadas que combateram na Segunda Guerra Mundial serem não combatentes, administrativos<sup>8</sup>. Em termos estratégicos, esta evolução levou a uma preocupação com o potencial industrial nacional e o produtivo em geral, enfim, com a capacidade de mobilização dos meios materiais do Estado. E esta capacidade, influenciava por seu turno a definição da Estratégia Nacional, na medida em que a disponibilidade de mais ou menos recursos exigia muitas vezes soluções diferentes para o mesmo objectivo. Tem-se apontado que a necessidade que os Alemães tinham na Segunda Grande Guerra de vitórias decisivas e rápidas foi resultante da sua fraqueza industrial quando relativizada ou comparada com a dos seus adversários<sup>9</sup>. Fenómeno semelhante parece suceder com os Israelitas. Repare-se além disso, que o problema da mobilização não afecta só a capacidade produtiva. Ela implica também a disponibilidade de mão-de-obra pois esta tem simultaneamente de prover as necessidades da frente e a das fábricas à retaguarda, igualmente consumidoras intensivas de homens e materiais<sup>10</sup>. Todo este problema da mobilização acentua aquela característica da sociedade industrial que é a predominância da quantidade sobre a qualidade. A preocupação de produzir mais e mais, na superação das metas de produção, um dos mitos do socialismo por ex., e que se nota claramente na propaganda aliada e soviética da impressionante quantidade

---

8 Cf. Martin Van Crefeld, *Fighting Power*, Westport, Greenwood Press, 1982, pp. 57-60. Veja-se também Michael Howard, *War in European History*, Oxford, Oxford University Press, 1976, p. 133.

9 Cf. Paul Kennedy, *Op. Cit.*, Vol. 1, p. 357, e Cf. John Keegan, *The Battle for History, Re-fighting World War II*, (s/l), Pimlico, 1997, pp. 94-95. E também a tendência para a extrema violência. Ganhar decisivamente impunha a maior brutalidade possível desde o início de forma a aniquilar a resistência física e moral do adversário o mais rapidamente possível. Se esta não se consumasse, então é porque não se era suficientemente brutal e por conseguinte um novo acréscimo da brutalidade, numa imensa espiral de violência. Cf. Michael Geyer, “German Strategy in the Age of the Machine Warfare”, in Peter Paret, Ed., *Makers of Modern Strategy – From Machiavelli to the Nuclear Age*, Oxford, Oxford University Press, 1994, pp. 527-597.

10 Cf. H. G. Dahms, *A Segunda Guerra Mundial*, (S/L), Editorial Brughera, 1968. 2º Vol., pp. 212-213.

de material aliado a produzir ou já produzido. Estrategicamente, o que interessava era a quantidade. Um desses aspectos reflecte-se no facto de os norte-americanos terem aceite a clara inferioridade dos C.C: Sherman frente aos modelos alemães, porque acharam (e com razão) que a enorme superioridade numérica dos primeiros compensaria a elevada qualidade dos segundos. Curiosamente, foi o facto de não poderem ganhar a guerra da produção que obrigou os alemães a apostarem na qualidade técnica<sup>11</sup>. O problema da capacidade de mobilização influencia ou influenciava o planeamento económico das Forças Armadas dos EUA, garantindo um subaproveitamento de fábricas, para que em caso de crise houvesse um acréscimo rápido da produção, entregando a firmas que estavam com contratos terminados novos contratos para as manter no negócio dos armamentos, e assim assegurar a capacidade produtiva, mesmo que isso significasse por seu turno o subaproveitamento tecnológico<sup>12</sup>.

E a própria forma de fazer a guerra tinha um sabor industrial/fabril. Desde já se pode apontar a crença na superioridade numérica. Dispor de mais material, dispor de mais homens garantiria automaticamente a vitória. Não é tanto o facto de isto nem sempre ser verdadeiro ao longo do século XX que está em causa, mas a crença que os Estrategas tinham e têm de que isso é verdade, um facto quasi irrefutável. Repare-se na expressão de Churchill quando soube da entrada dos EUA na guerra, "tudo o resto era meramente a aplicação correcta de uma força esmagadora"<sup>13</sup>, que reflecte de uma forma clara essa percepção da importância do número. E não era em vão. Os grandes vencedores do século XX tiveram sempre a seu lado uma superioridade numérica qualquer, se não todas. Fosse o peso do número por parte dos chineses e vietnamitas, fosse de material por parte dos EUA, ou de ambos, o que é certo é que com raras excepções o peso do número levou à vitória. Muita gente tende a esquecer que quer o Vietname do Norte, quer a China recebiam permanentes infusões de material soviético respectivamente na Guerra do Vietname e da Coreia. Assim, a massificação que era consequência da industrialização, surgia igualmente na Estratégia como instrumento de poder.

---

11 Cf. Max Hastings, *Overlord-D Day and the battle for Normandy*, Londres, Pan Books, 1985, pp. 227-228.

12 Cf. Lee Olvey, *The Economics of National Security*, New Jersey, Avery Publishing Group inc., 1984, p. 103.

13 Cf. Paul Kennedy, *Op. Cit.*, Vol.2, p. 7.



Esta influência do número fazia surgir outro aspecto, a crença no poder de fogo. As desmesuradas concentrações da artilharia soviética ou os maciços bombardeamentos aéreos norte-americanos são o sinónimo militar da infusão maciça de energia nas fábricas, como se essa concentração de poder destrutivo pudesse varrer da face da terra o inimigo. Neste sentido, a Arma Atómica é o supra-sumo do poder energético. Repare-se que estas concentrações de poder energético são relativamente cegas. Arrasam de facto o inimigo e com ele, tudo o que está à sua volta, população civil e infraestruturas civis, a não ser que se esteja a combater no deserto. As primeiras armas atómicas e nucleares eram igualmente semelhantes, com a sua crença nos Megatons. Outra noção, uma hipótese, é ou foi a acrescida importância do tiro indirecto na artilharia, visando encher uma área de explosivos e não atingir um alvo específico, o que é, ou pelo menos parece-me uma noção que surge com a Revolução Industrial.

Assim, tal como a sociedade fabril massificava, quantificava, também a estratégia passou a massificar e a quantificar.

No entanto, e após a Segunda Grande Guerra, estes aspectos lentamente começaram a perder importância. O desenvolvimento tecnológico começou a ser altamente considerado e a supremacia tecnológica a ser progressivamente considerada como prioritária em relação à quantitativa. A inovação tecnológica, no entanto, existira em todos os conflitos do século XX. Os carros de combate na Primeira Guerra Mundial, os mísseis e os aviões a reacção na Segunda, para além da Arma Atómica, só para citar os mais espectaculares. Simplesmente, se atentarmos bem na história desses conflitos, vemos que nenhuma dessas armas e muitas outras inovações foram decisivas, que nenhuma decidiu a guerra, nem eram para tal indispensáveis. Os mísseis e os aviões a reacção, por muito inovadores que fossem, não impediram a derrota da Alemanha, tal como o "tanque" não decidiu a vitória aliada de 1918, porque quando se dá o choque de Amiens, em Agosto desse ano, já o exército alemão tinha perdido a guerra. De qualquer modo, fora preciso um exército maciço de carros de combate (o que leva para a importância do número), porque sempre que utilizados em pequeno número, estes não tinham tido muito êxito. E como refere Paul Kennedy, de nada serviu aos alemães a sua superioridade tecnológica, porque "os aliados estavam a produzir muitos tipos novos de armas(...), enquanto as potências do Eixo conseguiam produzir armas avançadas

(...) apenas em quantidades relativamente reduzidas”<sup>14</sup>. Assim, a tecnologia não parecia decisiva para a vitória durante as duas guerras mundiais, parecendo portanto uma aposta errada procurar que a tecnologia salvasse o Ocidente do gigante urso russo, mas o fim do segundo conflito mundial terminava no meio de transformações que se iriam acumular, e ainda hoje se processam na economia do mundo, e essas transformações iriam gerar e geram grandes mudanças na Estratégia e na própria forma de fazer a guerra.

### 1.1.2) *Do Conhecimento*

Após a Segunda Grande Guerra Mundial e principalmente a partir dos anos 60 modificações ingentes têm vindo a ocorrer na Economia Internacional, e que são concomitantes com as transformações gerais da sociedade. Como já referimos, as estruturas económicas tornaram-se muito mais dependentes de factores definidos como imateriais, a informação e o conhecimento. Estes, conjugados, estimulam massivamente a inovação tecnológica e científica, que por seu turno incentiva a economia e a sociedade em geral. Com efeito, o conhecimento, a ciência e a economia têm vindo a ligar-se de forma cada vez mais íntima, a interconectar-se e a integrar-se. J.M.Caraça e M. Godinho afirmam que a “ciência tende a estar cada vez mais submetida a objectivos económicos”<sup>15</sup>. Os ritmos cada vez mais rápidos do desenvolvimento económico são consequência das evoluções e mutações científicas e tecnológicas, que por sua vez respondem às cada vez maiores pressões geradas pela economia competitiva, criando portanto um círculo vicioso.

Por sua vez, o crescimento económico estimula a globalização da economia e é igualmente dependente dela. O conhecimento e a informação continuamente acrescida e indispensável à economia tendem a exigir uma globalização a níveis muito mais amplos do que a necessária nas primeiras sociedades industriais. Veja-se que a grande tendência globalizante da economia começa a desenvolver-se por volta dos anos 60-70, sendo por isso contemporânea do surgimento daquilo a que Toffler denominou de Economia Super Simbólica<sup>16</sup>. Uma economia de cresci-

---

14 *Idem*, Vol. 2, p. 19.

15 Cf. J. M. Caraça e M. Godinho, *Op. Cit.*, p. 939.

16 Cf. Alvin Toffler, *Os Novos Poderes*, Lisboa, Livros do Brasil, 1990, *Passim*.

mento ultra rápido tendo por base o conhecimento e a informação depende de facto de uma estrutura a nível mundial, porque só assim pode gerar o “saber” de que aquela precisa. Um historiador desenvolveu uma teoria que pode dar uma explicação para esta interrelação:

*“As possibilidades de um grupo humano são proporcionais à massa global das mensagens recebidas e a massa das mensagens recebidas é função do número de homens aptos a comunicar entre si, no espaço e no tempo. O que leva esta regra dedutível «à priori» e verificável «a posteriori» no campo do conhecimento histórico: a aptidão para criar e para inovar desenvolve-se quando os homens são muito numerosos e quando são muito numerosos há muito tempo”<sup>17</sup>.*

O que permitiu e permite o contacto entre grupos humanos cada vez maiores foi o aparecimento do computador e a revolução informática e dos “media”. Os computadores e as cada vez potencialmente mais sofisticadas redes neuronais possibilitam que cada vez mais homens possam trocar mensagens entre si, quase instantaneamente, rapidamente, mesmo que bastante afastados no espaço, que de qualquer modo e graças a elas, tende a ser cada vez mais pequeno. O ritmo desse contacto está, no entanto, dependente do acesso aos sistemas informáticos e da capacidade das redes em trocar mensagens, que não deve estar longe das redes globais de elevada capacidade que porão densamente em contacto e de forma intensiva a Europa, a América, e a Ásia-Pacífico. Poder-se-ia ainda falar de forma mais específica, da inteligência artificial, e dos sistemas “media” integradas, por exemplo. A premência da globalização da economia, obviamente exigirá um repensar das estratégias nacionais.

Paradoxalmente, esta economia global favorece também uma micro-economia, uma economia em pequena escala. O conhecimento é demasiado versátil e volúvel para poder ser facilmente controlável, e para além disso as sociedades baseadas na electrónica sofisticada e na informação tendem a favorecer a dispersão do conhecimento o mais rapidamente possível, e a distribuí-lo por vastas extensões. Além disso, o conhecimento tende a ser quase infinito, ou seja, é muito mais difícil de delimitar que

---

17 Cf. Pierre Chaunu, “Do espaço e do tempo: a génese da descompartimentação” in Pierre Leon (dir.), *História Económica e Social do mundo, O mundo em Expansão*, Vol.1, Tomo 1, Lisboa, Sá da Costa, 1982, p. 95.

a riqueza e a força, pelo que tende a ser muito mais complexo e a gerar sistemas muito mais complicados. Como escreve Toffler, “o poder da ciência humana assenta cada vez mais em cadeias de raciocínio cada vez maiores”<sup>18</sup>. Isto implica a integração científica das diversas disciplinas, a interdisciplinaridade para resolver os problemas cada vez mais complexos que a ciência enfrenta. Mas por outro lado, como os níveis de conhecimento são cada vez maiores, ela implica igualmente uma maior especialização, gerando uma micro-ciência, e uma micro-economia (daí a necessária interdisciplinaridade).

O que se passa na ciência, passa-se também na tecnologia e na economia. Um autor americano refere precisamente a dispersão da capacidade de inovação tecnológica pelo mundo, deixando de ser monopólio dos EUA, enquanto outro faz notar que sendo as áreas de inovação científica e tecnológica tão vastas, dificilmente permitem a um país abarcá-las todas, tendo de concentrar-se em algumas<sup>19</sup>. Nesse sentido um estudo recente de um cientista económico de renome, numa obra, em que ele teve o apoio de um numeroso grupo de colegas internacionais, afirmava a importância das assimetrias culturais e nacionais para o desenvolvimento da inovação científico-tecnológica e das vantagens competitivas nacionais. Com efeito, e segundo ele, as vantagens comparativas advêm menos dos tradicionais factores de produção, capital, terra, e trabalho, e mais das características e idiossincrasias culturais e educativas de determinadas populações e nações, levando estas a desenvolver determinadas vantagens económicas comparativas e elevados índices de produtividade em determinados sectores (relativamente à produção do mesmo bem pelas outras nações), ganhando aqui um domínio global que será mais ou menos longo, conforme haja ou não, competidores capazes de ultrapassar essas vantagens. O mesmo autor acentua outro factor essencial na compreensão da actividade económica, que é o facto de serem as empresas, e não a Nação ou o Estado, a criarem a vantagem competitiva. Esta vantagem surge da maior produtividade destas empresas quando comparadas com a mediana global das empresas do mesmo ramo pelo mundo fora<sup>20</sup>.

---

18 Cf. Alvin Toffler, 1990, p. 79.

19 Cf. Thomas J. Welch, *Op. Cit.*, p. 111.

20 Cf. Michel E. Porter, *A Vantagem Competitiva das Nações*, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1993, pp. 19-21.

Em termos económicos, isto significa que muito provavelmente haverá uma cada vez maior tendência para a especialização, quer das empresas, quer, por consequência, dos Estados e das Nações. As empresas tendem a especializar-se em determinadas áreas, e a abandonar o controlo de serviços demasiado distintas, de áreas demasiado dispersas, por exemplo, indústrias automobilísticas e de alimentação que são de facto coisas totalmente diferentes. Em certos casos poderão mesmo centrar-se num ou em alguns aspectos da fabricação, abandonando o controlo de todo o processo de fabrico<sup>21</sup>. Trata-se de uma necessidade imposta pela concentração da informação e pela necessidade de rápida resposta ao contexto e aos competidores internacionais. Uma empresa com demasiadas áreas receberá demasiadas informações irrelevantes e será lenta a agir, e por conseguinte menos competitiva, numa área em que a velocidade se está a tornar fundamental. Mas ela é igualmente global na medida que está ligada informaticamente ao mundo, para poder receber toda a informação de que necessita.

A descentralização dos organismos empresariais vem em consequência desta necessidade. Estruturas mais pequenas e hiper-informatizadas actuam mais rapidamente, pela maior coesão e integração que caracteriza os pequenos grupos<sup>22</sup>. Além disso, as pequenas empresas são hoje economicamente tão viáveis como as grandes graças à informatização e à robotização, facilitando a flexibilização da produção, a produção de pequenas quantidades e por medida, permitindo uma adaptabilidade às pequenas áreas e aos nichos de mercado (que podem perfeitamente corresponder a um mercado global, mas com consumidores caracteristicamente específicos).

As novas tecnologias permitem e permitirão ainda variar com maior rapidez e de forma mais fácil a produção das empresas<sup>23</sup>. A informação permite ainda um contacto muito mais íntimo entre o produtor e o consumidor, porque ambos podem ligar-se através de redes neuronais, porque o produtor pode seguir o produto que vende muito para além da saída deste da fábrica, o que lhe permitirá, ou já permite conhecer melhor as necessidades do mercado e portanto organizar a produção de forma a

---

21 Cf. Alvin Toffler, 1990, p. 235.

22 Idem, pp. 206-212.

23 Cf. Harvey Brooks, "Technology, Evolution and Purpose", in Eston T. White, (Dir.), *Science and Technology*, Washington, National Defense University, 1987, pp. 13-14.

não desperdiçar recursos em “stocks”, tanto mais que devido às celeres mutações de gosto, os bens desactualizam-se mais rapidamente.

Como resultado de tudo isto, a massificação e o gigantismo industrial tornaram-se menos importantes e continuarão provavelmente a perder importância. Harvey Brooks refere que a tradicional preponderância das economias de escala pode ter chegado ao fim, com o aparecimento de “tecnologias de pequena escala que facilitem a escolha e o controle pessoal”<sup>24</sup>. Igualmente outros aspectos tradicionalmente ligados às economias de escala terão menos importância, nomeadamente a «standardização» e a homogeneização. Pelo contrário, as economias favorecerão a variedade de produção, a sua adaptabilidade a consumidores variados, à localização e à relativização cultural da produção, o que exigirá um elevado padrão de qualidade, um apuro na fabricação por medida, visto os mercados e os consumidores tenderem a ser mais propensos aos gostos próprios e mais exigentes na qualidade.

Cabe aqui fazer dois parêntesis, para reflectir sobre o modelo económico que se prospecta. Por um lado, se bem que a tradicional economia de escala perca proeminência, o pensar em grandes dimensões não deve terminar. A indispensável globalização da informação como vector propiciador do desenvolvimento económico implica que qualquer empresa, independentemente do seu nível de mercado, tenha de o pensar mundialmente, quando considera as suas vantagens competitivas, consubstanciadas na produtividade e nas condições de demanda, ou seja, no tipo de consumidores para onde produz. É que sendo as condições competitivas globais, esta terá sempre de ter em conta as potenciais capacidades dos concorrentes e considerar as suas vantagens frente a eles, mesmo num nicho de mercado local. Assim, mesmo quando uma empresa produz para um nicho de mercado específico e localizado, ela tem de o pensar globalmente. A segunda característica relaciona-se com a formação das vantagens competitivas. Aqui, as assimetrias culturais e educativas favorecem o desenvolvimento de determinadas indústrias ou bases de determinadas indústrias (numa indústria multinacional, a compreensão da vantagem competitiva não é resultante das diversas empresas espalhadas pelo mundo, mas do sítio de onde esta é dirigida, ou seja, da base), mas estas idiossincrasias favorecem as empresas num sentido global, ou seja, determinado país ou região, é competitivo, porque é produtivamente

---

24 *Idem*, p. 21.

mais eficiente, quando comparado globalmente com indústrias similares no resto do mundo. Assim, a preeminência nacional reflecte-se na produção, e não num possível retorno a uma autarcia. Pelo contrário, a concentração de esforços naquelas indústrias onde um país é competitivamente superior aos outros implica necessariamente que ele abandone aquelas empresas não competitivas ou menos competitivas perante outras internacionais, através dos mecanismos de compensação económica. As economias de escala não irão desaparecer mas transfiguraram-se e possibilitarão uma mistura da pequena e da grande escala.

Pode-se assim dizer que enquanto as economias agrárias eram locais e regionais, e as economias indústrias eram nacionais e unicontinentais, as economias super-simbólicas são pluricontinentais e globais. São-no, na medida em que dependem da informação e conhecimento a níveis globais, mas é uma globalidade que aceita a diferença, que depende da variedade cultural, económica, social, e é precisamente dentro deste paradoxo que é necessário equacionar as Estratégias Nacionais.

Um factor novo no poder nacional é a ênfase na qualidade, mais do que na quantidade. Estados pequenos tornam-se maiores geradores de poder, porque o grande e o gigante já não são tão fundamentais, e assim, neste sentido, os Estados pequenos são mais viáveis e têm maior margem de manobra. O que é necessário é desenvolver os organismos científicos e tecnológicos, estimular a competitividade científica e o desejo de saber por parte da sociedade. Uma sociedade culta e pequena tem mais valor que uma grande, mas inculta. Evidentemente que é necessário relativizar / matizar estas diferenças. Uma sociedade de cem milhões onde só metade da população activa é avançadamente instruída, terá no entanto, sempre maior capacidade que uma que só tem dez milhões, mas altamente desenvolvida. De qualquer modo, as sociedades baseadas na informática e no conhecimento favorecem uma relativa perda de proeminência do gigantismo industrial.

Uma das vantagens possíveis das pequenas sociedades é tal como nas empresas, a sua provável mais fácil governabilidade, devido muitas vezes a serem mais coesas e homogéneas, conhecerem melhor as suas possibilidades e potencialidades assim como os seus limites (esta noção de sociedade é importante porque implica uma certa integração. Existem muitos Estados, alguns bem pequenos, mas que não se podem considerar uma sociedade, sendo sim um conjunto de sociedades dominadas por um único Estado). Esta lógica de integração global não contradiz a exigência

de diferenciação que caracteriza também as modernas economias. Funciona similarmente ao grande todo empresarial, mas descentralizado, em que cada parte da firma se organiza e opera de forma específica. E tal como sucede com as firmas modernas que devido às necessidades que têm de informação global procuram parceiros globais, igualmente essas pequenas sociedades serão forçadas a integrar-se e a procurar relações globais para satisfazerem todas as suas necessidades (porque como já foi aludido é impossível a um Estado satisfazer todas as suas necessidades). Um autor, Louis Seeling afirma que “nenhum país poderá aguentar ser excluído de se juntar a parceiros estratégicos globais, como nenhuma companhia pode evitar a mudança de padrões globais de procura e de demanda. De facto, os Estados-Nação que prosperarem no futuro serão aqueles que criarem uma série de parcerias estratégicas globais que reforcem os valores de paridade e de benefício mútuo”<sup>25</sup>.

Uma das vantagens dos Estados menores é a diminuição da importância do factor energia e matérias primas. As novas tecnologias de reciclagem e novos materiais possibilitam não só a diminuição do consumo daquelas, como favorecem a utilização de materiais renováveis e do aproveitamento dos recursos locais, mais baratos e mais adaptáveis às situações locais.

Assim, o potencial estratégico material de um Estado dependerá menos das disponibilidades de recursos materiais, e ironicamente, mais da capacidade dessa sociedade potenciar o conhecimento acumulado de que dispõe para o transformar em bens materiais que lhe garantam o bem estar e a segurança.

Isto aponta para outra realidade: o que garante o bem estar e segurança de uma sociedade não é necessariamente igual àquilo que garante o de outra. Os exércitos e as Forças Armadas são muito semelhantes em termos de organização e estruturas pelo mundo fora; as tácticas aplicadas têm igualmente muitos pontos em comum; países pequenos e países grandes tendem a aplicar as mesmas tácticas e a mesma organização, mesmo que o diferencial de capacidades de ambos seja enorme. Ela reflecte a massificação e a homogeneização industrial. Uma noção que me parece recente, e que questiona de certo modo estes pressupostos é aquilo que Thomas Welch chama “resposta assimétrica” afirmando que “equiva-

---

25 Cf. Louis Seeling, *Resource Management in Peace and War*, Washington, National Defense University Press, 1990. pp. 34-37.



lendo arma por arma, o arsenal do adversário não será mais necessário”<sup>26</sup>. Ou seja, dependendo da disponibilidade e dos recursos nacionais, dos objectivos estratégicos pode-se seleccionar tácticas, meios, tecnologias que garantam uma defesa «óptima», de acordo com a realidade e as circunstâncias específicas de um Estado. Estas novas tecnologias de armamento não têm necessariamente de ser iguais ou equivalentes à capacidade das armas do adversário, têm é que ser capazes de o dissuadir. Valentin Falin dá um exemplo: “a URSS podia explorar a engenharia genética para produzir germes para conter a Iniciativa de Defesa Estratégica americana”<sup>27</sup>.

Esta transfiguração influencia igualmente a própria estratégia operacional e a táctica. Hoje em dia, a informação e a flexibilidade têm vindo a substituir a importância da quantidade e do poder de fogo como instrumentos da vitória. Num recente trabalho de divulgação, o Major General Sylvasi Jr. refere que os “campos de batalha do futuro verão a sua letalidade aumentada graças, menos ao poder de fogo, que às extraordinárias capacidades de se obter informações sobre o inimigo, analisando-as e difundindo-as em tempo real e aumentando a capacidade de atingir alvos altamente compensadores”<sup>28</sup>. P. White e J. Pilat afirmam igualmente que devido à evolução tecnológica se desenvolveram “revolucionários avanços na letalidade e no tempo real do reconhecimento e de vigilância / observação. Isto premiará armas autónomas de grande alcance(...), assim como o reconhecimento e a vigilância contínua em qualquer tempo (metereológico)”<sup>29</sup>. A melhor informação e precisão das armas permitirá ter menos sistemas, não necessariamente muito destrutivos (depende do alvo), mas que graças à tecnologia se tornam mais eficientes. Os exércitos também parecem tender a tornar-se mais pequenos. O devastador alcance e precisão dos novos sistemas de armas, a dificuldade em dissimular as forças no campo de batalha pejado de sistemas de detecção (satélites, aviões, radares, etc.) exige forças altamente flexíveis e rápidas em permanente movimento que sejam alvos difíceis (através do movimento), e que ataquem rápida e eficazmente. Tanto mais que o tradicional campo de

---

26 Cf. Thomas Welch, Op. Cit., pp. 115-116.

27 Idem, p. 120.

28 Cf. Stephen Sylvasi Jr., “A Batalha Ar-Terra do Futuro: Visão do Campo de Batalha Tático”, *Military Review* (ed. Brasileira), Fort Leavenworth, Kansas, 4 trimestre de 1990, p. 3.

29 Cf. Joseph Pilat e Paul White, “Technology and Strategy in a Changing World”, *Washington Quarterly*, Washington, Vol.13, 1990, p. 82.

batalha linear que caracterizou os principais conflitos do século XX parece estar igualmente a desaparecer<sup>30</sup>. Todas estas transformações propiciam que a nova resposta assimétrica não se reflecte só na Estratégia estrutural e genética, mas igualmente, e em parte, por consequência das múltiplas mutações tecno-económicas, na própria estratégia operacional e na táctica. Com efeito, através da não linearidade do campo de batalha retorna-se à decisividade da manobra táctica e estratégica como factor de desequilíbrio do adversário, contrapondo ao que se tornara característico do século XX, onde predominava o assalto frontal e a usura. A manobra reflecte não a quantidade, mas a qualidade da acção, consubstanciada na capacidade de pôr o adversário “knock out”, através da construção de um desequilíbrio. Assim, enquanto a assimetria típica das batalhas das grandes guerras mundiais assentaram fundamentalmente no desequilíbrio económico e quantitativo, deixando uma reduzida capacidade de decisão aos níveis da Estratégia operacional e da táctica, a actual resposta assimétrica diferencia-se em todos os campos de utilização possível da estratégia. Por último não podíamos deixar de reflectir num outro aspecto que o desenvolvimento tecnológico e económico impõe às sociedades em termos da sua capacidade de garantir os meios para a sua segurança, que é o ritmo cada vez mais rápido de obsolescência do armamento. Isto implicará que o tempo de duração entre a procura e o fornecimento dos sistemas tenha de ser encurtado. No entanto, sistemas computadorizados permitirão testar armas sem necessidade de construir protótipos, enquanto outros não passarão de ideias informatizadas, virtualizadas, continuamente aperfeiçoadas, possibilidades potenciais nunca construídas, a não ser que seja necessário<sup>31</sup>.

Refira-se igualmente a possibilidade de desenvolver estratégias que garantindo uma capacidade dissuasora, que não sejam tão dependentes da sofisticação industrial e tecnológica não é de todo impossível.

De qualquer modo, os três grandes fenómenos que caracterizam as estruturas económicas e sociais do futuro, informação/conhecimento, rapidez e variedade/pluralidade, surgem igualmente como vectores que caracterizam a acção Estratégia das Forças Armadas.

---

30 Cf. Stephen Sylvasi Jr., *Op. Cit.*, *Passim*. Para uma visão mais alargada desta dimensão, veja-se também o livro de divulgação de Cf. Alvin Toffler, *War and Anti-War – Survival at the Dawn of the 21st Century*, Boston, Little Brown and Company, 1993, pp. 17-80.

31 Cf. Thomas Welch, *Op. Cit.*, pp. 112-113.

## 2) A IMPORTÂNCIA DO PODER ECONÓMICO NA ERA DA ECONOMIA SUPER-SIMBÓLICA

As transformações que se sucedem nas estruturas económicas mundiais não significam que o poder económico esteja perdendo importância para os Estados. O que sucede é que essas transformações estão a fazer surgir novas formas de poder económico nacional e de poder estratégico nacional. Toffler refere a capacidade de exportar cultura, hábitos culturais e formas de viver, como um instrumento precioso, não só de expansão cultural, mas também económica.<sup>32</sup> O que poderá ter alguma importância e deve ser equacionado num país que se gaba de estar espalhado pelo mundo. O facto de os Estados estarem hoje, e cada vez mais no futuro, em interdependência, não significa igualmente menos importância do económico e da capacidade deste gerar poder estratégico. Pelo contrário, aqueles Estados que são “motores” económicos, que detêm preponderância em vastas áreas científico-tecnológicas e económicas assim como de conhecimento e informacionais tenderão a acentuar a sua proeminência, porque delas depende o bem estar geral.

Com efeito, as estruturas económicas reforçam ainda mais o seu carácter estratégico, na medida que quer através da problemática da interdependência (ou seja, da interconexão global das relações económicas), quer através da problemática do bem estar (satisfação social e económica das populações), e dos efeitos que as rupturas e crises, assim como o conjunto da política económica dos Estados, principalmente dos mais poderosos, podem ter no conjunto das Nações (aqui, a expressão reflecte o grau de influência, que pode ser regional, continental ou global), acentuam a dimensão estratégica da política económica de cada Estado. E quanto mais global e integrada for essa estrutura económica, mais os efeitos positivos ou negativos da acção de um dos membros se fará sentir nos outros, principalmente se for um membro poderoso.

Como toda a problemática do bem estar afecta igualmente a capacidade de garantir a segurança nacional, quer seja, pela estabilidade/instabilidade política que pode provocar, quer pela existência/inexistência de recursos disponibilizáveis para a segurança e defesa nacional, num período onde as relações de interdependência se agudizam, acrescerá com

---

32 Cf. Alvin Toffler, 1990, p. 495.

certeza a importância do económico na construção de uma segurança nacional credível.

Mas esta preocupação interactiva com outra, ainda mais complexa, que é o facto de muitos dos mecanismos económicos serem de difícil controle por parte dos Estados, na medida em que pela sua fluidez e quasi invisibilidade (nomeadamente, os mecanismos financeiros, cada vez mais simbólicos) escapam à maioria dos mecanismos existentes de controle estatal. Tal situação acentua por outro lado a necessidade de interdependência das relações político-económicas, com vista a conseguir assegurar um conjunto de medidas que tornem perceptíveis esses movimentos, assim como, a de que estes não favoreçam elementos considerados hostis pelos Estados.

Esta evolução indicia a importância decisiva do poder económico, na medida que ele não só mantém a capacidade de um Estado dispor de recursos para as Forças Armadas e outros mecanismos tradicionais de defesa, mas acrescenta a este, a nova importância do bem estar social como mecanismo de segurança, e mais ainda o de assegurar a manutenção do *modus vivendi* de um país.

Por último, seria útil um aviso. O poder económico dá uma imagem, talvez a mais forte hoje em dia, do poder estratégico de um Estado. Evidentemente não é a única. Simplesmente a imagem que ele dá é uma construção do homem, hoje, mais do que em qualquer outra altura da história, e por isso a capacidade de gerar eficácia económica dependerá antes de mais dos níveis de conhecimento e de informação de uma sociedade, mas se esta não aproveitar essas vantagens, e esse conjunto não for transmutado em poder económico, o seu valor estratégico é nulo. Por seu turno, a economia e o potencial económico de um país podem-se organizar de variadíssimas formas (e igualmente de desenvolver variadas configurações para uma estratégia). A vantagem de uma cultura antiga é precisamente a das possibilidades que tem de transfigurar esta em poder económico. Por outro lado, quanto maior forem as possibilidades económicas, maiores são as possibilidades estratégicas.

### 3) O LUGAR DO QUANTITATIVO

Não será de todo errado dizer que a essência do poder na Era Industrial era a quantidade. Evidentemente que ao longo da História o número teve

sempre importância em determinadas ocasiões, mas nunca teve tanto preponderância e nunca foi tão decisivo como nos dois conflitos mundiais. Provavelmente, será difícil a qualquer estudioso encontrar uma guerra onde o desequilíbrio quantitativo tenha sido tão marcante, e onde tenha sido precisamente esse acentuado desequilíbrio o factor decisivo para a vitória.

Pelo contrário, temos vindo a acentuar que a transfiguração das estruturas económicas vem destacar o vector qualitativo em detrimento do quantitativo. No entanto cabe-nos questionar qual o lugar do quantitativo nas modernas estruturas económicas e estratégicas. É que se o quantitativo perdeu importância, não deixa de ser um factor a ter em conta nessas sociedades. Com efeito, mais do que considerar a superação do quantitativo em detrimento do qualitativo, sucede é a matização do primeiro pelo segundo.

Como referem M. Godinho e J. Caraça, "a quantidade de mudança, traduzida pelo ritmo elevado de ocorrência de inovações, constitui uma das características singulares da nossa época"<sup>33</sup>. Como o texto considera, a própria vocação qualitativa das estruturas económicas contemporâneas tem por base igualmente um vector quantitativo, consubstanciado na importância que este tem para manter a fluidez tecno-científica das modernas sociedades, um elevado ritmo de inovação permanente. Esta percepção leva-nos de volta ao texto de Pierre Chaunu, sobre a importância do número de homens para assegurar a possibilidade do desenvolvimento material da civilização.

A matização surge do facto, de não bastar que eles sejam numerosos, mas também cultos, sofisticados, e assim, a premissa deve ser a de que uma sociedade que tenha um número elevado de indivíduos cultos é superior àquela que só tem um pequeno número de homens cultos. Determinadas sociedades, se bem que tendo um número menor de homens em relação a outras, paradoxalmente, dispõem de um número mais elevado de homens cientificamente cultos (segundo os padrões daquilo que os modernos podem considerar como ciência), consequentemente tendem a ser mais ricas e poderosas. Estas considerações remetem-nos para a noção de produtividade em economia.

Michel Porter considera que a produtividade "é o valor do que é produzido por uma unidade de trabalho ou de capital", e mais à frente afirma,

---

33 Cf. M. Godinho e J. Caraça, *Op. cit.*, p. 929.

que a “alta produtividade não só sustenta níveis elevados de renda(...)” e “também permite às empresas de um país atenderem aos rigorosos padrões sociais que melhoram o padrão de vida”<sup>34</sup>. Assim, são as estruturas que produzem altos rendimentos em relação ao custo, ou se quisermos, super-valias, que concretizam altos níveis de produtividade. Como aponta Michel Richonnier, todas as inovações económicas, quer no processo de fabricação, quer no de organização da produção, multiplicaram por dez e por cem os níveis de produtividade<sup>35</sup>. Os níveis de inovação dependem da capacidade inventiva das sociedades, que por seu turno é proporcional ao nível de educação superior e ao tipo de educação superior (com efeito, as diferenciações nacionais, dependem em muito, do tipo de disciplinas proeminentes na educação superior por ex., a supremacia em engenharia por parte dos japoneses e dos alemães surge do facto dessas disciplinas serem muito conceituadas nesses países).

Assim, o diferencial qualitativo depende igualmente de diferencial quantitativo, consubstanciado na quantidade de elementos da sociedade dotados de níveis superiores e de capacidade quantitativa de cada sociedade em assimilar os níveis de inovação.

Evidentemente, isto não quer dizer que sociedades com níveis semelhantes na quantidade de elementos de níveis superiores e na capacidade de assimilação da inovação, sejam necessariamente equivalentes em termos de poder económico, na medida que por um lado, a volubilidade do conhecimento, e a aplicabilidade de todas as novidades geraram sempre assimetrias, e por outro lado, não se pode perspectivar que países com economias pequenas, se bem que muito tecnológicas, possam criar condições para atingirem os níveis de grandes potências, porque se bem que o factor quantitativo tenha perdido importância, não desapareceu de todo das relações económicas e estratégicas; ou seja, o papel do quantitativo matizou-se, porque hoje, um país pequeno pode diminuir as assimetrias de força económica e política em relação a outro maior (mas nunca acabar com elas). É neste sentido, que há hoje uma maior autonomia dos pequenos, seja em relação à competição empresarial, seja no contexto do poder relativo dos Estados.

---

<sup>34</sup> Cf. Michael Porter, Op. Cit., p. 6.

<sup>35</sup> Cf. Michel Richonnier, *As Metamorfoses da Europa (de 1769 a 2001)*, 2ª Ed., Lisboa, Publicações Dom Quixote, 1992, p. 70.

## CONCLUSÃO

As economias modernas vivem hoje um processo de mutações que obrigam a repensar a relação entre a Economia e a Estratégia. A economia tecno-científica que caracteriza hoje as sociedades, dando preponderância ao conhecimento e à sua aplicação à ciência económica tornaram muito mais importantes o papel do sofisticado e do qualitativo na estratégia. Esta, habituada desde a 1ª Guerra Mundial a assentar a sua eficácia económico-material nos grandes batalhões pejados de grandes quantidades de material e poder explosivo homogêneo, foi obrigada a repensar a sua relação com a economia, mais na qualidade que na quantidade da força armada a usar. Informação, precisão, maleabilidade e rapidez tornaram-se expressões típicas da reestruturação das Forças Armadas pelo mundo fora.

O factor qualitativo, por seu turno possibilitou uma maior liberdade de acção aos Estados mais pequenos. A tendência para o gigantismo e a estandardização dilui-se um tanto, visto as novas tecnologias serem mais flexíveis, facilitando uma maior diferenciação, a emergência de múltiplos nichos de mercado distintos, simultaneamente, pequenos e globais (pequenos no tipo de consumo, mas globais por estarem dispersos pelo mundo). Estrategicamente, isto reforçou as dinâmicas tendentes à emergência de pequenos espaços, globalmente integrados e socialmente coesos dando um papel maior aos pequenos Estados e regiões industrialmente vigorosas. O grande não deixa de ser fundamentalmente importante, mas vê a sua hegemonia matizada pela acrescida importância do pequeno.

O sucesso do pequeno, contudo resulta da sua integração global, e da capacidade de transformar a sua coesão cultural e social em mais-valias económicas, que lhe assegurem simultaneamente o bem estar interno e um papel activo, na economia e na segurança internacional.